



№ 25 1 квартал 2015 года

# РОСШТАМП

## Кризис. Версия 2.0.1.5

В разгар любого кризиса появляется множество бизнес-тренеров и консультантов, которые вдохновенно рассказывают о том, что кризис - это возможность, опыт, который позволяет развиваться и т.п. Все это произносится очень эмоционально, но не слишком убедительно для тех, кто в этом самом кризисе находится. Применительно же к штемпельному бизнесу вообще сложно вспомнить хотя бы один пример того, когда кризис хоть кого-то чему-то научил! И сегодня мы вновь наблюдаем, как все участники рынка: от лидеров до рядовых штемпелеизготовителей наступают на уже знакомые грабли...

Рынок погрузился в жесткий и, мы бы сказали, беспорядочный демпинг. Речь идет не только о розничных ценах на местах, но и политике компаний-поставщиков. Не секрет, что в последние полгода самой дешевой продукцией неожиданно стал Trodat. Как следствие - часть штемпелеизготовителей, кто ранее отдавал предпочтение ГРМ, перешли на австрийский бренд. Хорошо ли это? С одной стороны, все выглядит красиво - компания-производитель заботится о своих партнёрах и предлагает выгодные цены в сложные времена. С другой стороны, возникает слишком много вопросов о способах реализации такой политики и ее последствиях. Заявленная изначально стратегия развития региональных дистрибьютеров обернулась тем, что сейчас продукция предлагается напрямую, на одинаковых условиях и всем без разбора. Буквально за пару лет у компании Trodat в России произошел возврат к той системе "налетай-покупай", от которой так старательно отходило новое руководство. Но печальнее всего - это то, чем в перспективе обернется для рынка эта ценовая гонка за завоевание рынка. А результат будет один - полное обесценивание нашего с вами общего дела. В условиях удорожания жизни и бизнеса (повышение цен на оборудование, ставок по кредитам, аренды и т.п.) рост цен на штемпельную продукцию и услуги остается мизерным, маржинальность катастрофически снижается. Вылезти из этой ценовой ямы уже почти невозможно... особенно в условиях принятия закона об отмене обязательного использования печатей.

Пока мы готовили газету в печать - пришла новость, о которой мы писали во всех последних выпусках: отмена печатей. Госдума приняла во втором чтении законопроект об отмене обязательного использования "круглой печати" для хозяйственных обществ. Изменения будут внесены в Гражданский и Арбитражный процессуальный кодексы, Трудовой кодекс, законы "О рынке ценных бумаг", "Об акционерных обществах", "Об обществах с ограниченной ответственностью", "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество", "Об ипотеке". По мнению авторов закона институт "круглой печати" в современном обществе стал рудиментарным, и следует заменить его более актуальными способами идентификации (например, электронной подписью, специальными бланками компаний, голографическими печатями и т.п.). Штемпелеизготовители склонны спорить с этой оценкой своей деятельности и настаивать на том, что бизнес-сообщество еще долгие годы будет пользоваться печатями по инерции. Однако почитайте комментарии к законопроекту в социальных сетях и вы увидите, что поколение, которое испытывает пиетет в отношении печатей, скоро уйдет... Молодые предприниматели не видят в печатях никакого смысла. Они понимают, что при необходимости их легко можно подделать у многочисленных "частных мастеров". Во всех их комментариях звучит, в лучшем случае, пренебрежительное отношение к штемпельному бизнесу - то есть к тому, чем мы с вами занимаемся почти 25 лет. Наш с вами труд не вызывает у наших же клиентов ни уважения, ни интереса... ничего! И, думается, все мы в этом тоже виноваты.



Через несколько лет мы столкнемся с тем, что рынок либо ощутимо сократится, либо переродится по западному образцу, но для последнего сценария пока нет никаких предпосылок. Скорее всего, что сокращение емкости рынка обернется дальнейшим ужесточением конкуренции и демпинга. Это связано еще и с тем, что за последние 2-3 года количество участников рынка выросло почти в 2 (!) раза... и все они хотят зарабатывать на печатях! Если ранее наша газета рассылалась примерно по 2000 адресов, то обновление базы показало, что сейчас в России трудится почти 4000 штемпельных компаний. Объективно это очень большая цифра! Конечно, значительное их количество изготавливает печати и штампы в ряду множества других услуг - юридических, регистрационных, копировальных, ремонтных и т.п., однако сам факт их существования наносит серьезный урон рынку. Предприятия, для которых печати являются второстепенным продуктом, особенно склонны к демпингу, сомнительным маркетинговым акциям и тому подобным недальновидным и отчаянным поступкам. Многие из таких фирм достаточно быстро закрываются или отказываются от штемпельного направления, но за время своей работы успевают "попортить кровь" постоянным игрокам рынка.

В последнее время мы вообще заметили, что изготовление печатей стало какой-то "палочкой-выручалочкой" для всех тех, кто не может найти свое место в жизни. Мотивация для открытия штемпельного предприятия стала совсем сомнительной:

"Нет работы? Займись бизнесом - делай печати - они всем нужны!",  
"Нет денег? Займись бизнесом - делай печати - это не требует затрат!",  
"Ничего не умеешь? Займись бизнесом - делай печати - это просто!"  
Как следствие, на открытие штемпельных мастерских дают субсидии в размере 40 тыс. руб. от служб занятости населения, на форумах обсуждаются темы как из подручных материалов "слепить" флеш-установку, а вместо офисов плодятся группы вконтакте (сейчас их 700!). Бизнес превращается в какую-то пародию, которая, по всей видимости, устраивает всех, в том числе и лидеров рынка! Очевидно, что даже если какие-то выводы из нынешнего кризиса и будут сделаны, то они, скорее всего, не перерастут в конкретные действия. А какими должны быть эти конкретные действия - предмет отдельного разговора. Мы уже неоднократно начинали эту тему и, нам кажется, известны некоторые рецепты. Но... в ответ тишина. Просто лидеры не знают, что сказать. Думать, похоже, осталось недолго...

Обсудить на штемпельном форуме  
[www.pgraph.ru/forum](http://www.pgraph.ru/forum)

# Импортозамещение - тенденция последнего времени

На фоне внешнеполитического и экономического кризиса одной из самых популярных тем стало импортозамещение. С учетом того, что штемпельная продукция и расходные материалы преимущественно зарубежного производства, то разработка российских аналогов стала актуальной задачей.

Следует заметить, что импортозамещение в штемпельном бизнесе - это процесс, который будет происходить в 2-х направлениях.

Во-первых, изменение соотношения автоматической и ручной оснастки. В условиях, когда цены на “автоматы” нестабильны, а тотальная экономия становится принципом работы все большего числа клиентов, **ручная оснастка** приобретает новое значение. Очевидно, что спрос на нее в ближайшее время будет расти! Это признают и представители зарубежных брендов (Colop, Trodat, Shiny), принявшие решение включить в свой ассортимент традиционную оснастку отечественного производства. Кроме того, замена автоматической оснастки на ручную позволяет серьезно удешевить такой востребованный продукт, как **самонаборные печати и штампы**. Компания “ПолиграфичЪ” возобновила производство таких изделий. Скоро в продажу поступят печати на ручной карманной оснастке, а также штампы двух размеров.

Во-вторых, это разработка полностью альтернативных продуктов. Все, кто так или иначе сталкивался с производственными задачами в нашей стране, понимает насколько это сложно, особенно если объемы производства изначально не велики, а затраты на начало работ несоизмеримы с будущими доходами от продажи продукта. Однако перспективные задачи есть перспективные задачи! Компания “ПолиграфичЪ” активно работает над тем, чтобы создать полностью российские аналоги некоторым расходным материалам и продуктам. На сегодняшний день предлагаем обратить внимание, прежде всего, на **штемпельные подушки**! Многим штемпелеизготовителям они давно и хорошо знакомы, но только в этом году цена на отечественные штемпельные подушки оказывается вне конкуренции!

Сравнительная таблица цен на штемпельные подушки

Размер	90 x 50 мм	110 x 70 мм
Производитель		
<b>Trodat</b>	50 руб.	73 руб.
<b>Colop</b>	59 руб.	78 руб.
<b>Shiny</b>	49 руб.	90 руб.
<b>ПолиграфичЪ</b> неокрашенная	40 руб.	50 руб.
окрашенная	48 руб.	60 руб.



**САМОНАБОРНЫЕ ПЕЧАТИ**

САМОНАБОРНАЯ ПЕЧАТЬ  
80 мм, 1 строк

www.pgraph.ru

Планируемая оптовая цена: **400,00 руб.**

Ø40 мм  
1 круг, 1 касса  
1,5 круга, 1 касса  
2 круга, 1 касса

**САМОНАБОРНЫЕ ШТАМПЫ**

САМОНАБОРНЫЙ ШТАМП  
25 x 50 мм, 5 строк

www.pgraph.ru

Планируемая оптовая цена: **330 руб.**

58x22 мм  
5 строк, 1 касса

64x40 мм  
8 строк, 2 кассы

Планируемая оптовая цена: **500 руб.**

**ШТЕМПЕЛЬНЫЕ ПОДУШКИ**

Размеры:  
90x50 мм и 110 x 70 мм

Цвета:  
синий, неокрашенный



## НОВИНКИ ОТ КОМПАНИИ Shiny

*спрашивайте у дилеров в своих регионах!*

**S-851-855 Carbon**  
со сменными платами



**S-851-855 Carbon**  
со сменными платами



**TRI-45 - треугольный штамп.**  
Размер 45x45x45мм  
черный, синий, красный, желтый



**TRI-45D - треугольный датер.**  
Размер 45x45x45мм  
черный, синий, красный, желтый



# Trodat: итоги 2014 года и планы на будущее



Алексей Лебедев, директор по продажам Trodat Russia

**Алексей, вопрос без всякой иронии: каким в итоге для компании «Тротек Лазер» оказался 2014 год? Что запомнилось?**

2014 год для нашей компании был долгожданным, ведь именно на его начало пришелся запуск нового поколения круглых оснасток для печатей диаметром 40 мм - оснастки 4642. Для штампельного рынка данный запуск - это событие. Последняя серия оснастки для круглой печати (оснастка 46040) была выпущена аж в 2004 году, а предпоследняя (оснастка 4940) в 1996 году. То есть обновление происходит практически раз в 10 лет! У такого редкого перевыпуска есть и свои плюсы - квадратный корпус оснастки 4940 знаком практически каждому и является одним из наиболее узнаваемых.

Даже не верится, что столь привычная модель вскоре начнет заменяться новым поколением. Процесс обновления неизбежен в связи с тем, что мы не стоим на месте, и новая модель реализовала в себе ряд функций, которые сделают новую оснастку хитом и надолго уведут ее вперед от аналогов. Первые поставки новой оснастки в Россию начались в феврале 2014 года, и в течение последующих месяцев базовая модель была дополнена дополнительными цветами, а также версиями в самонаборном варианте. Впереди - расширение ассортимента круглых печатей новыми размерами. В частности уже в апреле мы начинаем поставлять оснастку диаметром 30 мм - 4630, которая придет на смену 46030.

Вторым важным событием 2014 года стал проект UNI - Trodat Россия теперь является дистрибутором японских пишущих принадлежностей UNI Mitsubishi Pencil. Сам запуск продаж произошел во второй половине 2013 года, но основное развитие проекта пришлось на 2014 год. В течение 2014 года была налажена сеть дистрибуции продукции UNI, ручки появились во многих канцелярских магазинах даже тех регионов, в которых марка UNI была практически неизвестна. В конце мая завершилось соревнование среди наших дистрибуторов, из которых 25 наиболее успешных поехали на неделю в Японию. Фотографии поездки вы можете посмотреть на сайтах facebook и vkontakte в группе UNI Mitsubishi Pencil.

Очень хороший результат дала лазерная программа от «Тродат» «Рост Тродат вместе с Тротек», которая фактически подразумевает предоставление клиентам возможности покупки лазерного гравера в рассрочку. Данная программа действует с 2013 года, но в 2014 году она приобрела особую актуальность из-за того, что канцелярские компании в условиях падающего рынка не имеют возможности делать крупные вложения, направленные на расширение своего бизнеса (открытие дополнительного направления по изготовлению печатей). Мы предоставляем возможность это сделать без единовременных крупных вложений. До недавнего времени из-за скачков курса лазерная программа была приостановлена, но сейчас она снова функционирует полным ходом. Для получения более полной информации по условиям вы можете обратиться к менеджеру вашего региона или к нам в офис по телефону (495) 637-90-00.

Помимо прогнозирувавшихся на 2014 году результатов, прошедший год так же преподнес неожиданный сюрприз - произошло расширение продаж за счет включения в список регионов нового для нашей страны субъекта - Крыма. Не буду рассказывать о том, насколько важным сейчас является данный регион в связи со сменой юрисдикции организаций на данной территории - читатели и так это прекрасно понимают.

**Вопрос, который целесообразно задавать, пожалуй, только в кризисные времена: вы как-то планируете менять в 2015 году ассортиментную политику в сторону низшего ценового сегмента, выхода на другие товарные ниши?**

Последние события, безусловно, оказали существенное влияние на планируемую корректировку ассортимента. В данный момент мы рассматриваем варианты введения в ассортимент продукции российского производства. В частности с марта 2015 в нашем прайсе уже появилась ручная оснастка для круглой печати диаметром 40 мм. Ну и конечно мы не можем не упомянуть о новой линейке Trodat Compact, которая на сегодняшний день является САМОЙ бюджетной автоматической оснасткой на российском рынке. В первую очередь Trodat Compact предназначена для участия в тендерах, но на настоящий момент мы ее предлагаем всем штампелепроизводителям без исключения. В течение 2014 года было сделано ряд существенных доработок по оснастке. В частности некоторые клиенты жаловались на то, что в подушке слишком мало краски. В этой связи в ближайшее время мы начнем поставки оснастки с увеличенным количеством краски. Кроме того, было принято решение заменить материал оснастки на ABS. Уже в этом году планируется запуск дополнительных размеров Trodat Compact, что сделает его более конкурентно-способным для тендеров, в которых заявлен широкий ассортимент продукции.

**Кризис - это всегда еще и возможности, а не только опасности, и эту хитрую китайскую метафору используют даже прагматичные экономисты. Есть ли у вас какие-либо рецепты выживания в непростые времена?**

На российском рынке все существующие производители оснастки с автоматическим окрашиванием (не ручной оснастки) являются импортерами, а это означает, что на штампельном рынке все участники оказываются в равной ситуации - рублевая стоимость ввозимой продукции увеличилась для всех производителей и все производители вынуждены поднять цену. Мы в данной ситуации оказываемся в выигрышном положении, так как являемся единственной компанией, представленной на российском рынке через собственную дочернюю компанию, а не дистрибутора, что гарантирует наибольшую финансовую стабильность в случае сильных экономически колебаний.

Несмотря на равенство условий для всех компаний-импортеров, увеличение курса рубля, безусловно, скажется на продажах. Сегодняшняя ситуация с курсом валюты сильно влияет на урезание бюджетов компаний в сторону уменьшения их закупок канцелярских товаров, что влечет за собой сокращение емкости рынка. Результатом сокращения бюджетов может стать не только общее сокращение закупок, но и переход на более бюджетную продукцию, закупку большего количества продукции через тендеры. В этой связи в настоящий момент мы проводим политику активного мотивирования участия в тендерах наших партнеров, а так же активно предлагаем нашим клиентам новую линейку Trodat Compact, которая идеально подходит для участия в тендерах.

Разумеется, в кризисные периоды большинство клиентов ожидают от поставщиков различного рода антикризисные маркетинговые программы. Одной из таких программ стала беспрецедентная акция на легендарную новинку 4642 - оснастку для круглой печати диаметром 42 мм. По результатам декабря 2014 года рост продаж на нее был таким высоким, что это превысило все наши самые оптимистичные прогнозы.

**Алексей, скажите, а насколько изменилась с начала года у ценовая политика в компании.**

Вопрос ценообразования сейчас является для нас наиболее актуальным. При формировании цен мы отталкиваемся, прежде всего, не от курса валюты, а от потребностей российского рынка. В связи с этим за прошедший год мы подняли прайс всего на 17%. Результат не заставил долго ждать – за последние несколько месяцев с нами заключили договоры многие компании, в ассортименте которых не было продукции Trodat. Мы официально объявили рынок о том, что в течение 2015 года гарантированно фиксируем цены в рублях. Кроме того, обо всех планируемых изменениях цен мы сообщаем за месяц, и наше повышение цен никогда не происходит день в день.

[www.trodat-russia.ru](http://www.trodat-russia.ru)



## Как повысить прибыль компании?

### Успешные примеры бизнеса с лазерными технологиями.

Не секрет, что многие компании в конце 2014 года и начале 2015 стали сокращать свой бюджет на тех статьях, на которых можно сэкономить без ущерба бизнесу. Конечно, это могло коснуться в большинстве случаев закупки канцелярских товаров: сокращение каких-то позиций или покупка более дешевых аналогов. Для компаний, которые оказывают услуги по производству печатей, штампов, сувенирной продукции, такое развитие событий влияет на сокращение заказов и в итоге на прибыль.

**Но давайте лучше поговорим о более позитивных моментах, а именно: «Что делать?» и «Как можно пережить временное затишье на рынке?», руководствуясь принципом «Нет проблем, есть возможности».**

**Какие есть возможности у Вашей компании, если Вы оказываете услуги по производству печатей и штампов?**

Усовершенствовать Ваш бизнес, добавить новые услуги, которые сейчас актуальны на рынке и которые принесут Вам дополнительный стабильный доход.

Мы говорим про услуги лазерной обработки (гравировки, резки или маркировки). Помимо изготовления печатей и штампов лазером можно изготавливать, гравировать и маркировать изделия для разных сфер применения: от рекламно-сувенирной продукции до промышленной:

- Рекламные вывески, держатели для рекламной продукции из акрила (подставки для ценников, для продукции на витрине);
- Сувениры: магнитики на холодильник из древесины, свадебные подарки (гравировка на бокалах, на подарках);
- Таблички на двери, именные бейджи, номерки для гардероба;
- Создание моделей: от архитектурного моделирования до детских игрушек;
- Гравировка текста и изображений на телефонах, ноутбуках, ручках, брелоках, ежедневниках, портмоне и других бизнес-сувенирах;
- Резка бумаги и картона, изготовление открыток, пригласительных, дизайнерской упаковки;
- Маркировка шильд, баркодов, серийных номеров для промышленных предприятий;
- Маркировка медицинских инструментов.

Бизнес услуг лазерной обработки только набирает обороты в России. Данное направление является достаточно прибыльным, вложения окупаются за несколько месяцев.

Основные расходы состоят в следующем:

1. Покупка лазерного оборудования.
2. Помещение. Для мастерской не требуется большого помещения и при желании сэкономить на аренде можно использовать даже квартиру - лазер работает бесшумно, а испарения от материалов решаемый вопрос. Воздух можно очищать специальной вытяжной системой, не требующей вывода на улицу.
3. Специалист, работающий на лазере.

Процесс работы с лазерными установками нового поколения достаточно прост и безопасен, поэтому не надо будет искать специального техника, достаточно базовых знаний графических программ и первоначального обучения работе со станком. Многие наши клиенты, которые держат частные компании, сами занимаются лазерной обработкой, не нанимая дополнительного сотрудника. Что немало важно при запуске бизнеса или наращивании производства.

**Почему же бизнес с лазерным оборудованием считается прибыльным?** Вложения окупаются достаточно быстро благодаря высокой производительности оборудования и его универсальности при обработке разных типов материалов: пластика, бумаги, металла, кожи, древесины и др. Это позволяет оказывать услуги в самых разных областях у Вас в городе.

Важно заметить, что производительность возможна только при использовании скоростного и надежного станка с большим ресурсом, а универсальность - высокотехнологичного, с функциями обработки различных материалов: металлов и неметаллов.

Чтобы понять примерный доход в месяц от услуг и правильно построить модель бизнеса, обратите внимание на средний объем заказов в месяц некоторых наших клиентов, использующих лазерное оборудование Trotec\*:

Направление	Кол-во шт. в партии	Цена руб./шт.	Время обраб. партии	Возмож. доход
Гравировка на ноутбуках, планшетах, смартфонах	5	800	30 мин.	4000 руб.
Гравировка наградной продукции (кубки)	5-10	250	10-15 мин.	1250-2500 руб.
Гравировка на свадебных аксессуарах	5	до 1000	10-15 мин.	5000 руб.
Изготовление печатей и штампов	10	500-1000	20-30 мин.	5000-10000 руб.
Нанесение логотипа компании на сувениры	1000	10-500	4-5 часов	10000-50000 руб.
Изготовление бейджей, табличек, наклеек	40	200-700	4-5 часов	8000-28000 руб.
Изготовление гардеробных номерков	100	80	1-2 часа	8000 руб.
Изготовление дизайнерских визиток	200	30	20-30 минут	6000 руб.
Маркировка промышленных изделий	1000	10-50	4-5 часов	10000-50000 руб.
Изготовление рекламных, информационных стендов	40-100	От 100	4-5 часов	4000-10000 руб.
Гравировка на подарках (часы, ножи, ручки)	10	500	1 час	5000 руб.

\* Данные указаны с учётом скорости и производительности лазеров Trotec. Для более медленных лазеров других производителей сумма будет меньше.

**Итого средний заработок в месяц согласно указанному количеству заказов и цене за услуги около 130 000 - 150 000 рублей.**

По словам директора филиала Лазерного центра в Казани, Николай Насонова, «Минимальный заработок на начальном этапе должен составлять 5-10 тыс. руб. в день, в дальнейшем 10-30 тыс. руб. в день, при этом можно разнообразить услуги, например, продавать сувениры по каталогам. Итого прибыль составит 300-500 тыс. руб. в месяц». Для корректного финансового плана нужно будет учесть все нюансы. Ни для кого не секрет, что многое в бизнесе зависит от того, насколько развиты услуги в Вашем регионе, также, кто Ваши клиенты. Важно не просто открыть новое направление и ждать потока заказов, а быть лучшими среди конкурентов, быть удобными для клиентов и быть такими постоянно.

Приведем некоторые примеры, в чем будет Ваше конкурентное преимущество при использовании лазеров Trotec:

- **Скорость, производительность, цена за услуги и качество готовых изделий** по сравнению с конкурентами. Скорость лазерной обработки на оборудовании Trotec почти в два раза выше, чем у других брендов. В результате выше производительность и ниже себестоимость услуг. Ваши услуги на лазерах Trotec будут выгодны для частных и корпоративных клиентов, из которых Вы сможете быстро сделать пул постоянных заказчиков.
- **Безотказность работы оборудования, которое неприхотливо в обслуживании и не требует технических навыков.** Весь уход в ближайшие годы будет сводиться только к протирке рабочей линзы в конце смены. А принцип работы лазера так же прост, как и печатать на обычном принтере.

Зарекомендовав себя выгодным и качественным подрядчиком, Вы сможете выделиться среди остальных компаний и наращивать обороты бизнеса, несмотря на финансовые колебания на рынке. Высокая производительность лазерных систем и отличное качество обработки - самые важные факторы, которые помогут окупить вложения и успешно развивать компанию. Именно поэтому мы рекомендуем использовать надежное и скоростное оборудование, а не выбирать станки из-за низкой цены.

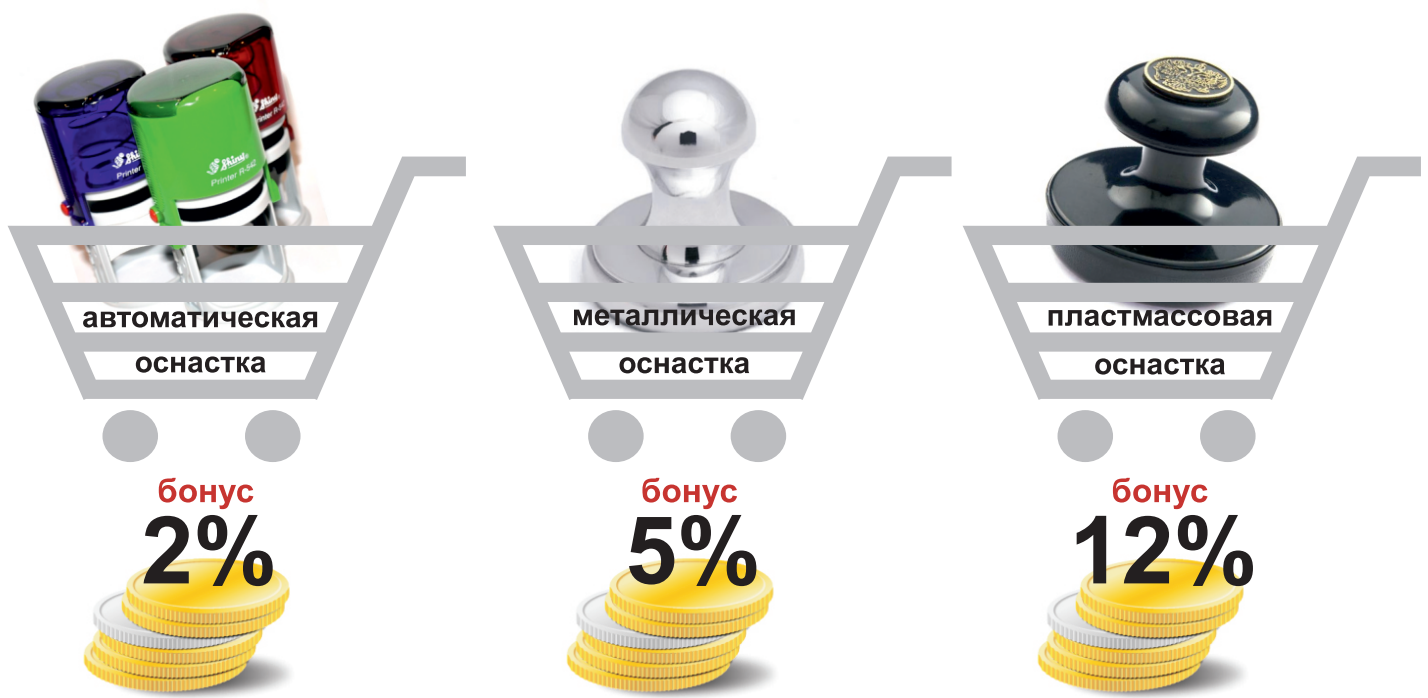
Мы будем рады проконсультировать Вас по лазерным системам Trotec и поможем выбрать нужный вариант для Вашей компании.

# Арифметика экономии во время кризиса

В условиях экономического кризиса все мы оказываемся вынуждены сокращать расходы. При этом хочется, чтобы эта экономия не была в ущерб качеству продукции и услуг, что весьма сложно при постоянно растущих ценах поставщиков. Мы предлагаем Вам решение, которое сэкономит не только ваши деньги, но и ваше время, что тоже немало важно! Речь идет о **комплексных закупках у одного поставщика**. Вы можете сказать, что покупаете каждый вид продукции в том месте, где она дешевле. Но удается ли вам действительно сэкономить?

По данным опросов большинство штемпелеизготовителей работают с 3-5 поставщиками продукции, а заказы оформляются несколько раз в месяц. При этом каждый раз дополнительно к заказу оплачивается доставка, что зачастую «съедает» всю экономию. Такая система работы является привычной и отлаженной у многих компаний. ПолиграфычЪ предлагает пересмотреть ее и начать экономить с помощью **бонусной программы и бесплатной доставки**.

## Очевидные преимущества комплексных закупок в компании ПолиграфычЪ



на сумму начисленных бонусов  
**вы получаете ручную оснастку БЕСПЛАТНО**



Вы можете стать участником бонусной программы компании «ПолиграфычЪ», заполнив анкету на сайте [www.pgraph.ru](http://www.pgraph.ru)

## В кризис «ПолиграфычЪ» расширяет франчайзинговую сеть

В начале 2015 года компания «ПолиграфычЪ» подписала два новых договора. В самое ближайшее время фирменные салоны печатей и штампов откроются в **Москве** и **Рязани**.

В обоих случаях предприятия открываются инвесторами на собственные средства, а руководители ранее не имели опыта работы в штемпельном бизнесе. Также их объединяет тот факт, что решение об открытии салонов было принято еще в прошлом году и не изменилось несмотря на сложные экономические обстоятельства, в частности, резкий рост стоимости оборудования.

Во время обучения новых франчайзи особый акцент был сделан на стратегии развития в условиях экономического кризиса. Однако главное преимущество работы в сети очевидно и без лишних обсуждений. В наше трудное время если и начинать бизнес, то не самостоятельно, а при помощи опытных наставников. Франчайзинг - возможность не только быстрее войти в курс дел, но и работать с понимаем, что рядом есть люди, способные поддержать и направить.

Желаем успеха новым участникам штемпельного рынка. Очень надеемся, что у них все получится!



**РЯЗАНЬ**  
ул. Ленина 19-а  
[www.pg62.ru](http://www.pg62.ru)



**МОСКВА**  
м. Авиамоторная, ул. Солдатская, д. 10, корп. 2  
[www.pg777.ru](http://www.pg777.ru)

## Новости и новинки мировой штемпельной индустрии



### НОВАЯ РЕЛЬЕФНАЯ ПЕЧАТЬ ОТ TRODAT

Компания Тродат представила новую модель оснастки для рельефной печати. Современный дизайн печати не только радует глаз, но и является универсальным - печать одинаково хорошо подходит для использования в качестве как настольного, так и карманного варианта.

Новая модель позволяет делать оттиск с минимальными усилиями, а благодаря простой конструкции пластины с клише просто невозможно вставить неправильно.

Печать производится в двух цветах: хром и матовый черный.

Доступные размеры:

- круглая печать 41 мм
- круглая печать 51 мм
- прямоугольный штамп 25 x 51 мм.

Более подробная информация об оснастке доступна на сайте компании Тродат (Австрия) - [www.trodat.net](http://www.trodat.net)

### NEW PRINTER ОТ COLOP СОБИРАЕТ ПРИЗЫ

Компания COLOP с гордостью сообщила, что их новая оснастка Printer New уже удостоен некоторых престижных наград и номинаций, начиная с его первого официального представления на Paperworld.

Модель получила главный приз в Польше - **Zloty Medalie**, который получают инновационные продукты, созданные на основе экспертных мнений и рекомендаций клиентов.

Совсем недавно оснастка New Printer получила рекламную награду **Promotional Gift Award** в Германии - награду, которая присуждается за создание креативных продуктов и рекламных кампаний.

Однако самым большим достижением для COLOP является то, что оснастка New Printer наряду с 3 другими продуктами попала номинацию "Лучший товар года", которая объявляется известным журналом OPI. Такая оценка продукта сравнима разве что с номинацией на "Оскар" среди канцелярских товаров.

Новинка уже доступна для заказа в России.

Более подробная информация об оснастке доступна на сайте компании Колоп (Австрия) - [www.colop.com](http://www.colop.com)



### ВЫСТАВКА PAPERWORLD 2015

В этом году в качестве эмблем ежегодной выставки офисных товаров были использованы различные изображения, созданные из оттисков штампов. Таким образом организаторы хотели подчеркнуть разнообразие и уникальность товаров офисной индустрии!



## II штемпельная онлайн выставка

После проведения первой онлайн выставки прошло уже 2 года, однако до сих пор многие штемпелеизготовители и поставщики продукции вспоминают ее как яркое событие и полезное мероприятие. Сегодня в разгар кризиса, когда все компании стремятся к сокращению расходов, в том числе рекламных, проведение он-лайн выставки - реальный шанс не просто представить свою продукцию, но и открыто поговорить со своими клиентами! Именно поэтому мы приняли решение провести вторую он-лайн выставку, но уже в максимально расширенном составе, пригласив к участию всех желающих:

- поставщиков автоматической оснастки
- производителей ручной оснастки
- производителей и поставщиков штемпельного оборудования
- поставщиков расходных материалов и т.п.

В рамках выставки компании-участники, прежде всего, представят новинки продукции, а также озвучат свое видение работы в современных кризисных условиях! На виртуальном выставочном стенде будут постоянно присутствовать сотрудники компаний из числа руководства, которые смогут оперативно отвечать на вопросы и комментарии посетителей. По традиции во время выставки будут проведены опросы, конкурсы, а по итогам составлен электронный каталог.

Первая выставка собрала сотни штемпелеизготовителей и тысячи просмотров виртуальных стендов. Сегодня, когда насущных проблем и вопросов гораздо больше, мы надеемся, что выставка вызовет еще больший интерес у всех участников рынка!



**Время проведения:**  
1-3 июля 2015 года

**Площадка: штемпельный форум**  
[www.pgraph.ru/forum](http://www.pgraph.ru/forum)

### ДЛЯ УЧАСТНИКОВ

Если Ваша компания желает стать участником онлайн выставки, то Вам нужно:

- **до 14 июня** - подать заявку на участие в выставке. Заявку в свободной форме нужно выслать на электронную почту [marketing@pgraph.ru](mailto:marketing@pgraph.ru) и оплатить вступительный взнос за участие в размере 5 000 руб.;
- **до 24 июня** - предоставить материалы для оформления виртуального стенда. В материалах обязательно должны присутствовать: логотип; фото и должность сотрудника, который будет вести общение с посетителями; фото и описание продукции. На усмотрение участника могут быть предоставлены видео и другие материалы;
- **1 июля** вся информация будет размещена на форуме, но закрыта для обсуждения до момента начала выставки. От участников требуется проверить правильность отображения информации.

В дни проведения выставки участники должны оперативно отвечать на вопросы посетителей. Возможен разговор как на страницах форума, так и посредством личных сообщений.

Участники конкурса вправе поощрять активность посетителей на своем виртуальном стенде по средством объявления конкурсов, розыгрышей и .п.

### ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ

Для штемпелеизготовителей участие в онлайн выставке - это возможность узнать о всех новинках компаний-производителей, поговорить лично с их руководством, высказать свое мнение по актуальным вопросам штемпельного бизнеса, пообщаться с коллегами из других регионов.

Для того, чтобы стать посетителем выставки, вам нужно:

- **в любое удобное для вас время** пройти регистрацию на сайте [www.pgraph.ru](http://www.pgraph.ru) или форуме [www.pgraph.ru/forum](http://www.pgraph.ru/forum). Если у вас уже есть регистрация на сайте, по проходить ее повторно не нужно;
- **в дни проведения выставки 1-3 июля зайти** на форум [www.pgraph.ru/forum](http://www.pgraph.ru/forum) под своим логином и паролем. Вы можете просматривать все виртуальные стенды, а также темы “Дискуссионного клуба”. Для участников выставки крайне важно, чтобы вы писали свои вопросы и оставляли комментарии. Любые корректные, живые обсуждения только приветствуются!

Посетители выставки могут оставлять свои сообщения непосредственно на виртуальных стендах компаний-участников, либо обращаться к их представителям с помощью личных сообщений. Во время первой онлайн выставки самые активные посетители были награждены призами и подарками от компаний-участников!

В рамках выставки будет работать **ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ**. Его задача - максимально широким коллективом профессионалов-штемпелеизготовителей обсудить самые актуальные вопросы развития бизнеса. Темы дискуссионного клуба:

- **Отмена печатей - реальная угроза штемпельному бизнесу!** Обсуждаем перспективы развития бизнеса в новых законодательных условиях.
- **Работа штемпельного предприятия в кризис:** на чем зарабатывать и как экономить? Делимся идеями “выживания” в кризис, и принципами грамотной экономии.
- **Закупочные и розничные цены.** Задаем вопросы поставщикам, рассказываем о случаях нарушения дилерских договоров, размышляем о формировании розничных цен в условиях нестабильного курса.
- **Конкуренция в условиях кризиса.** Рассказываем о ситуации в регионах, приводим примеры недобросовестной конкуренции, пытаемся договориться о принципах разумного сосуществования на штемпельном рынке.

## Семейный штемпельный бизнес: как работают зарубежом

В одном из последних номеров зарубежного журнала маркировочной продукции MIM вышла статья об одной американской семье, занимающейся штемпельным бизнесом. Нам показался интересен их опыт.

В городе **Анахайм** (население 345 тыс.чел, штат Калифорнии, США) есть компания Fivestar Rubber Stamp, в которой трудится семья Зайди: Сайед, его жена Фозия, дочь и два сына. Штемпельная фирма - это их семейный бизнес.

### С ЧЕГО ВСЕ НАЧАЛОСЬ

Сайед начал работу в штемпельном бизнесе с самого нуля. Друг показал, как делать штампы. Мужчина купил маленькую полимерную машину и начал работать в своей трехкомнатной квартире. Это было 20 лет назад.

Для рекламы своих услуг Сайед использовал прямую почтовую рассылку по крупным компаниям. Это помогло выйти на хороший уровень дохода. В первый год работы общий объем продаж составил \$ 35,000, в следующем году - \$ 70000. И уже на третий год достиг 100 000 \$.

Кроме почтовых рассылок Сайед совершает холодные звонки и визиты в местные компании. Во времена, когда еще не было каталогов, мужчина носил с собой примеры изделий, которые они делают и показывал их.

### ГЛАВНОЕ - СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ!

В 2007 году Fivestar купил аналогичную компанию, но с помещениями. Сейчас фирма продает все виды штампов: от ручных до флеш-печатей. Кроме этого, фирма производит сувенирную продукцию: кубки, награды, таблички, медали.

С 2011 года компания приобрела лазер Trotec Speedy300. До него в 2000 году приобрели 50 Вт универсальный лазер. В те времена он считался самым лучшим. Причиной покупки такого лазера стал очень большой заказ на 1100 ручных штампов с прибылью более \$ 25000. Сайед отмечает, что на деньги, потраченные на лазер, хотели купить новый семейный минивэн. В итоге средства реинвестировали в бизнес, и это было правильное решение.

Клиенты фирмы - это местные компании, школы, автосалоны, больницы



Юный представитель третьего поколения штемпелеизготовителей Зайди.

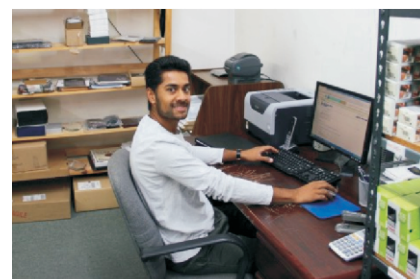
### КТО ЗА ЧТО В СЕМЬЕ ОТВЕЧАЕТ

Распределение обязанностей: Сайед занимается производством. Он также принимает звонки от клиентов. Жена ведет учет и помогает в производстве, заботится о доставке, и упаковке вещей. Сыновья и дочь также помогают в производстве, но в первую очередь занимаются маркетингом. Сейчас их основная задача развитие семейного бизнеса.

Веб-сайт: [www.fivestarstamp.com](http://www.fivestarstamp.com)

### От редакции:

Главное впечатление от прочтения этой небольшой заметки из свежего номера MIM это то, что небольшие штемпельные фирмы одинаковые во всем мире. Но есть одно принципиальное отличие от России. Цитата: «большой заказ на 1100 ручных штампов с прибылью более \$ 25000». То есть получается \$ 22,72 прибыль с одного штампа! Как вам такое?



Сайед Зайди вместе со своей семьей начал работать в штемпельном бизнесе с 1994 года.

# Западные специалисты советуют вести бизнес-блог

В зарубежной интернет-среде весьма популярны блоги. То, что началось как творческое самовыражение писателей, превратилось в сильный маркетинговый инструмент, который необходимо использовать компаниям.

## ПЛЮСЫ БЛОГА

Вот несколько фактов, которые говорят о том, что на ведение блога стоит тратить время и усилие:

- 60% компаний, у которых есть Интернет-дневник, получают часть клиентов именно через него;
- у предприятий малого бизнеса, которые ведут свои блоги, рост продаж на 126% больше, чем у предприятий без него;
- около 346 миллионов человек читают блоги во всем в мире. Его создание дает возможность достигнуть миллионы возможных клиентов.

Интернет-дневник соединяет Вас с клиентами. Это платформа, где вы делитесь с потребителями важной информацией: можете рассказывать о новых продуктах и услугах, давать свои комментарии на определенные темы, поведать историю своего предприятия и сотрудников.

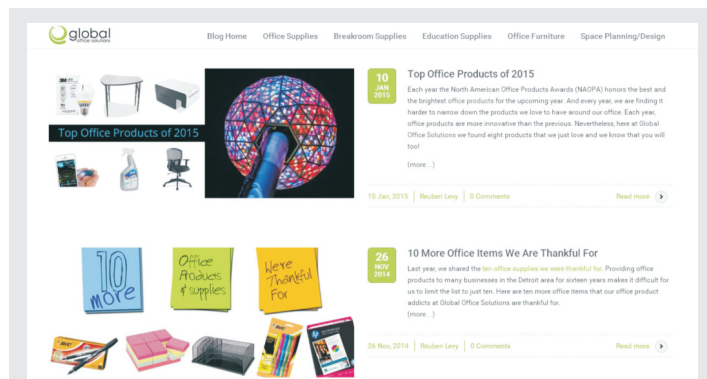
Еще один важный момент: блог генерирует трафик. Тщательно выбранные ключевые слова помогут в поисковых системах продвинуть ваш сайт. С помощью блога вы можете показать себя как эксперта. Главное здесь - давать практичные решения и помогать решать проблемы. Воспользовавшись помощью, люди будут возвращаться к вам снова и снова.

## АЛГОРИТМ РАБОТЫ

Если у вас нет времени или вы не умеете писать, найдите того, кто будет этим заниматься. Следующий шаг – надо определиться, где будет этот блог. Можно выбрать Blogger или WordPress – это две самые популярные платформы. Многие создают блоги на собственных сайтах. Если вы не знаете о чем писать, посмотрите блоги других компаний в вашей области и воспользуйтесь их идеями. Кроме того, обратитесь к своим сотрудникам – пусть они тоже помогают создавать посты. Клиенты узнают, кто у вас работает, им станет близка ваша компания, ее ценности и люди. Вы можете обнаружить скрытые таланты сотрудников, обращаясь к ним с тем или иным вопросом. Чтобы был наибольший эффект, сообщайте о своем блоге во всех социальных сетях.

Стоит отметить, что у блогов более длинная жизнь, чем у постов в Facebook или Twitter. Не бойтесь выкладывать посты многократно. Включайте ссылку на блог в свои электронные письма. Многие из почтовых подписчиков не читают ваш блог, но какой-то пост может быть им интересен. Для эффекта должна быть регулярная рассылка: будь то один раз в неделю или ежедневно.

Некоторые фирмы начинают вести блог, но через некоторое время прекращают это делать, потому что не видят результаты. Это можно сравнить с тем, что менеджер несколько раз не продал товар и сдался. Такой подход кажется глупым. Поэтому не сдавайтесь!



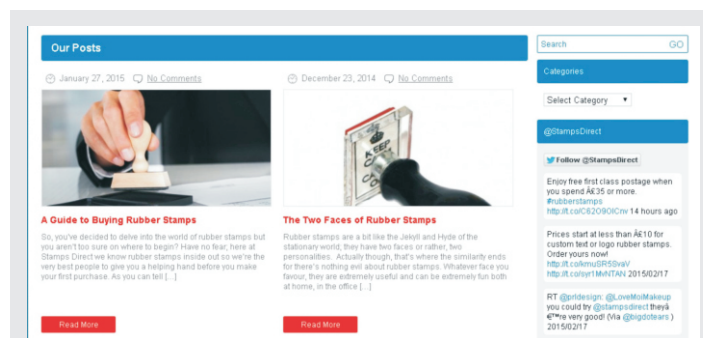
### blog.globalofficesolutions.com

Дилер офисных товаров - обслуживает клиентов в США и Канаде. В блоге пишут о лучших товарах для офиса. Много развлекательных материалов, есть интервью с сотрудниками. Выкладывают информацию 1 раз в месяц.



### Friendsbs.com/blog

Крупный поставщик офисных товаров в США. В блоге выкладывают новости отрасли, советы от друзей-партнеров. В блоге большое количество видео и регулярно проводят конкурсы. Периодичность обновления информации – раз в 2 недели.



### Stampsdirect.co.uk/blog

Компания 50 лет производит резиновые штампы в Англии. На своем сайте ведут блог о печатях. Выкладывают полезные советы, интересные факты, конкурсы. Обновление информации не чаще 1 раза в месяц.

Посмотрев на ряд блогов западных компаний (у российских штемпельных фирм блоги - это редкое явление), можно сказать, что все их наполнение сводится к нечастой выкладке полезной информации. Нет активных обсуждений и комментариев читателей. Эффективность таких блогов остается под большим вопросом...

## КАК РАСПОЗНАТЬ ХОРОШИЙ БЛОГ?

Хороший корпоративный блог - это гораздо больше, чем формальная информация, опубликованная раз в месяц. Он:

- имеет привлекательный дизайн и дружелюбный интерфейс;
- предлагает ценные советы из вашей области знаний;
- получает идеи от своих фанатов;
- проводит своих пользователей за кулисы (рассказывает как предприятие работает);
- вводит читателей в суть своего процесса;
- придерживается своей специализации;
- использует различные медиа (фото, видео, аудио);
- представляет свою команду;
- привлекает служащих всех уровней компании.

Все эти моменты должны работать в обязательном порядке!!!

Использована информация из журнала MIM, выпуск январь 2015 г.

Обсудить на штемпельном форуме  
[www.pgraph.ru/forum](http://www.pgraph.ru/forum)

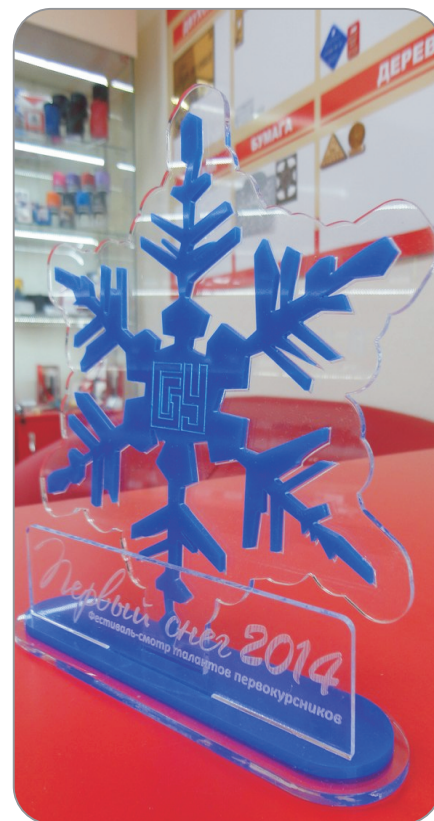
# Чудеса гравировки: лазерная технологии на нестандартных материалах

Уже полтора года на форуме pgraph.ru существует тема про лазерную гравировку. В ней участники форума выкладывают интересные идеи и заказы, которые приходилось делать. За это время собралось очень много замечательных вариантов применения лазерной гравировки. Возможно, что кому-то эти фото подскажут новые идеи! Изучайте, пробуйте, находите свой стиль!

Будем рады видеть на форуме ваши новые фотографии!

Вы можете посмотреть всю коллекцию идей,  
а также выложить свои фотографии  
на штемпельном форуме

[www.pgraph.ru/forum](http://www.pgraph.ru/forum)



РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ "РОСШТАМП"

Тираж - 4000 экз. Распространяется бесплатно.  
Учредитель - ООО "Полиграфич". Адрес: 610000, Киров, ул. Ленина, 65. Тел. (8332) 64-79-75.  
Главный редактор - Титова А.Л. [marketing@pgraph.ru](mailto:marketing@pgraph.ru)